

### モバイル端末1台でマルチ対応

## 吉田商事

# 新システム運用開始

吉田商事(本社・奄美市)吉田邦男社長は、LPガス、灯油、アクアなど同社が展開する事業の業務すべてに対応するソフトをモバイル端末に組み込み、現場の作業効率を大幅に高めた新システムを確立し、5月から運用を開始した。現場で入力したデータは担当者自ら本社のサーバーに無線で落とし込むので、入力ミスを解消し事務の大幅な合理化を実現。入力データは本社サーバーで一元管理される。営業マンが強力なアイテムを持ち、全社員が情報を共有することで、顧客に細やかなサービスを展開でき、顧客満足向上に貢献する。業界初のマルチシステムで、カナデンブレイン(本社・東京、吉田仁社長)と共同開発した。



吉田邦男社長



保安、検針、集金など広範なLPG業務を1台でカバーするモバイル端末

## カナデンブレインと共同開発

「素晴らしいソフトが出来上がった。こちらの要望をカナデンブレインがシステムとして構築してくれた」と吉田邦男社長は新システムに自信を示す。吉田商事はこれまで、モバイル端末の活用についてさまざまなアプローチをしてきた。モバイルの導入は4世代目。平成8年の初代は法定調査点検の効率化が目的だった。それまでは現場で記入された調査票を本社に持ち帰り、女子



小型プリンターを使い客先で印刷する

を導いた。顧客との接点履歴、対応履歴をシステム化したもので、顧客から電話で要望や苦情が寄せられたとき、パソコンに入力した情報がユーザーサポートシステムを通じてすぐに携帯電話にメール配信される。現場では、顧客情報をもとにきめ細かい対応が可能になったという。

### 現場業務の錯綜解消

幾藤明・吉田商事統轄リーダーは、新システムについて「ユーザーサポートシステムとモバイル端末があれば、社員は現場でどんな業務にもスムーズに対応できる。現場には常に同じ社員が行くとは限らない。その場合も、お客さまの情報モバイルで確認できるのでスムーズに作業に入れる。カナデンブレインに

### 出入庫管理も簡略化

モバイル端末は富士通製MultiPad(マルチパッド) V2。スマートフォンをやや大き

作業を開始する。16区分品の在庫や在庫管理が容易に行える。棚卸しも大幅に省力化された。従来はLPガス顧客だけを対象だったCTI(コンピュータ)と電話(コンシューター)と電話の統合)システムを、この導入した原料費調整制度による料金提示を含む顧客対象にした。顧客は原料価格の上下がりが料金にどう反映されているか、ひと目で分かる。

### 水製造・宅配も

吉田商事は、業務効率化のため早くからコンピュータを戦略的に活用してきた。現在はカナデンブレインのLPG統合ネットワークシステム「SuperX」を導入している。外回りの社員一人ひとりが持つモバイル端末による情報、営業

### 奄美大島の7割と接点

吉田商事は、業務効率化のため早くからコンピュータを戦略的に活用してきた。現在はカナデンブレインのLPG統合ネットワークシステム「SuperX」を導入している。外回りの社員一人ひとりが持つモバイル端末による情報、営業

### 水製造・宅配も

吉田商事は、業務効率化のため早くからコンピュータを戦略的に活用してきた。現在はカナデンブレインのLPG統合ネットワークシステム「SuperX」を導入している。外回りの社員一人ひとりが持つモバイル端末による情報、営業